

中国人寿终于退还了保金

困扰魏大爷五年的心病了了



本报10月15日报道版面

本报枣庄10月21日讯(记者 韩微) 本报曾报道过的《五年了,能否退保成了心病》的主人公魏大爷给记者打来电话,称中国人寿保险已经给自己退回了保险金,现在自己终于了了了一块心病。

奔跑五年要说法,魏大爷为自己六年前的存款没少折腾,除了儿女挂念,老伴也经常因此事跟他怄气,现在钱好不容易退回来了,魏大爷也终于松了口气。魏大爷说,靠着年轻时攒下的手艺,退休后,自己还经常到外地的一些工厂,做技术指导类的工作,但自从这件事后,不仅自己的生活受到很大影响,连孩子也经常为保险金的事分心,久而久之成了压在自己身上的担子,成了心病。采访中魏大爷也跟记者表示,如果以后再碰到类似的事情,自己绝对不再轻信,虽说办保险本身是件好事,但如果保险业务员对客户隐瞒

事实,或者误导客户,就绝对是对自坏诚信,自毁市场。

而自从刊登报道了魏大爷的事情后,不少市民也通过热线,跟记者交流他们所遭遇的类似事件。家住滕州市界河镇的王先生介绍说,五年前自己父母到附近银行存款时,就不小心在中国人寿保险业务员的推销下,存成了两万万元的保险,自己知道后,便去保险公司了解情况,被告知,当时父母所办理的保险业务,属于定期分红类型,只有到五年之后才能领取,如果中间退保,连本金都无法全额取回,至于最后分红有多少,保险公司也没有给出确切说法,最后老人不舍得亏钱,也就没坚持退保。而就在去年老人又在同样的情况下,被同家保险公司办理了分红保险,这一存,又得五年才能取。

同样为取钱发愁的还有市

中区的胡先生,因为工资卡办理,几年前,胡先生在银行选存了一份中国人民人寿保险股份有限公司的分红型保险,当时的业务员告诉胡先生,如果想用钱,可以随时取用保险金。因为是用工资卡完成保险转账,所以胡先生也没有多想,直到今年打算给儿子买房去取钱才得知,这笔保险金得到第10年才能取,若中间取出,就要支付相应金额的利息。最后实在没办法,胡先生还是提前取出了2万块钱,而他所需支付的利息,半年就要600元,而据胡先生说,就算十年期满将钱取出,自己的分红也得不到2400元,可一年下来,自己光支付利息就得花掉1200元。

本报“说说保险那些事”热线平台15206321062或QQ:2921458251,同时,您也可以将自己的遭遇发送到2921458251@qq.com,本报将予以关注。

市民购金热情不再

卖出饰品以挂件居多

本报枣庄10月21日讯(记者 马明) 连续一个月以来,黄金价格持续走低,21日,记者走访枣庄市多家金店发现,前来购买黄金饰品的市民并不多,市民疯狂抢金的热情已经不再。

21日,记者在君山路一家商场看到,千足金黄金饰品每克价格为340元到350元不等,价格比“五一”黄金周期间还要便宜,但前来购买的是市民竟为少之又少。一名黄金饰品专柜的销售人员告诉记者,最近两个月以来,黄金价格一直持续波动,最低时价格卖到317元每克,现在的价格为349元每克,但已经没有抢购热潮了,都是市民来买自己所需要的黄金饰品。

该销售人员表示,四月下旬至五月下旬,金价大跌时,她们柜组一天能卖出七八十万的货,“现在卖的并不多,周末的时候最多卖出七八万,平时更少。现在已经少有大妈级的市民结伴来购买了,最近来的年轻人比较多,大多是给小孩买带属相的黄金挂件,大手笔投资的也很少见了。”该销售人员说,步入十月份以来,很多市民



金价下跌,市民更多的是咨询,买的很少。 本报记者 马明 摄

都是来给家里的小孩购买挂件,卖出的黄金饰品以小孩的属相挂件及佛像挂件居多。

在记者随机采访了几位市民中,一名刚从超市出来的李大妈告诉记者,五一期间就看见黄金价格暴跌,那时就已

经把家里的闲钱都拿来买黄金了,现在金价再下跌,自己也没有闲钱了,李大妈表示她和身边的朋友都不看好现在的黄金市场,当时买的都滞存,现在的情况更是都不敢买了。

长期从事黄金饰品交易的

庄先生表示,很多市民早在金价第一波下跌时就已经出手购买,但把黄金饰品当作投资实物黄金的主要方式是错误的,黄金饰品一般没有保值增值的功能,最好是用作消费,不能作为黄金投资的主要方式。

《“三农”信贷业务审查指引》出台

农行推进信贷业务精细化

近日,农业银行出台《“三农”信贷业务审查指引》(以下简称《指引》),进一步推进“三农”信贷业务规范化、精细化管理。

据悉,《指引》涵盖了农业银行11项县域信贷产品,8个涉农行业和9种“三农”特色担保方式,归纳了客户、项目、财务、市场、担保等方面的审查要点,提炼了业务主要风险点并提出了相应的风险控制方案,具有

很强的针对性、实用性和可操作性。

农行三农信贷管理部相关负责人介绍,此次出台的《指引》主要有四个特点:一是突出了“三农”特色。《指引》涵盖了主要的“三农”特色信贷产品、行业和担保方式,针对性强。二是注重好用实用。《指引》既有审查方法的介绍,又有审查案例的引导,力求易

学、好懂、易掌握,方便审查人员日常使用。三是统一审查标准。《指引》结合不同行业和产品,统一了审查参数,规范了审查模式和审查用语,有助于培育严谨、精细的“三农”信贷审查文化。四是坚持与时俱进。《指引》贯彻了最新出台的国家相关政策法规和农业银行信贷政策制度,落实了农业银行优化定价管理、强化经济

资本约束的最新要求,强化了对担保链、担保圈及民间借贷等近年热点风险问题的防范。

《指引》的出台不仅有助于提高“三农”信贷审查人员业务能力,提升审查工作效率,而且有利于提高“三农”业务条线风险防控水平,强化“三农”信贷“双基”管理,为“三农”信贷业务可持续发展提供有力保障。

济宁银行开业 市民办卡忙

本报枣庄10月21日讯(记者 韩微) 10月18日上午10点58分,济宁银行枣庄分行开业典礼盛大举行,济宁市政协副主席孔维民、枣庄市副市长王新宁、济宁银行行长李印喜出席了本次仪式并致辞,仪式由枣庄市政府副秘书长朱世宏主持。

开业当天,除了枣庄地区众多金融机构代表人员,前来参加仪式表示祝贺外,众多市民也纷纷赶到银行大厅询问优惠业务,并积极申办济宁银行“儒商卡”。“听工作人员介绍使用这种‘儒商卡’免收跨行或异地取款的手续费,我就赶紧办了两张,一张我用,一张给正在北京上学的儿子用,方便多了。”正在办理业务的赵女士说。据了解,济宁银行是全市唯一一家总行设在济宁的股份制商业银行,并在全省首推“小微信贷工厂”模式,开设了“e路行”网银、国际业务等新型金融产品,此次枣庄分行主打的“儒商卡”更是受到众多枣庄市民的推崇。

除了全国跨行、异地取款不收手续费外,“儒商卡”还携带免收短信通知服务费、免收自动理财服务费、免收个人贷款服务费、免收儒商卡开户费等“16+1”项免费业务。其中自动理财服务成为吸引年轻人保卡的理由,银行工作人员介绍,只要客户存款达1000元,即可享受“定活自转”的理财服务,但同时儒商卡账户的资金使用,并不会受功能的限制,持卡人可以随时使用卡内的所有资金,方便灵活并可锁定五年期利率,还享受上浮10%的利率优惠。“我现在的工资基本上是月光,攒不住钱,办定期存款又觉得麻烦,今天正好看到济宁银行开业,就看看有没有什么适合我的理财业务,最后工作人员就根据我的情况介绍了儒商卡,理财消费都实惠,关键是以后出去玩只带一张卡也就够了。”刚参加工作的高女士说。



济宁银行开业剪彩。